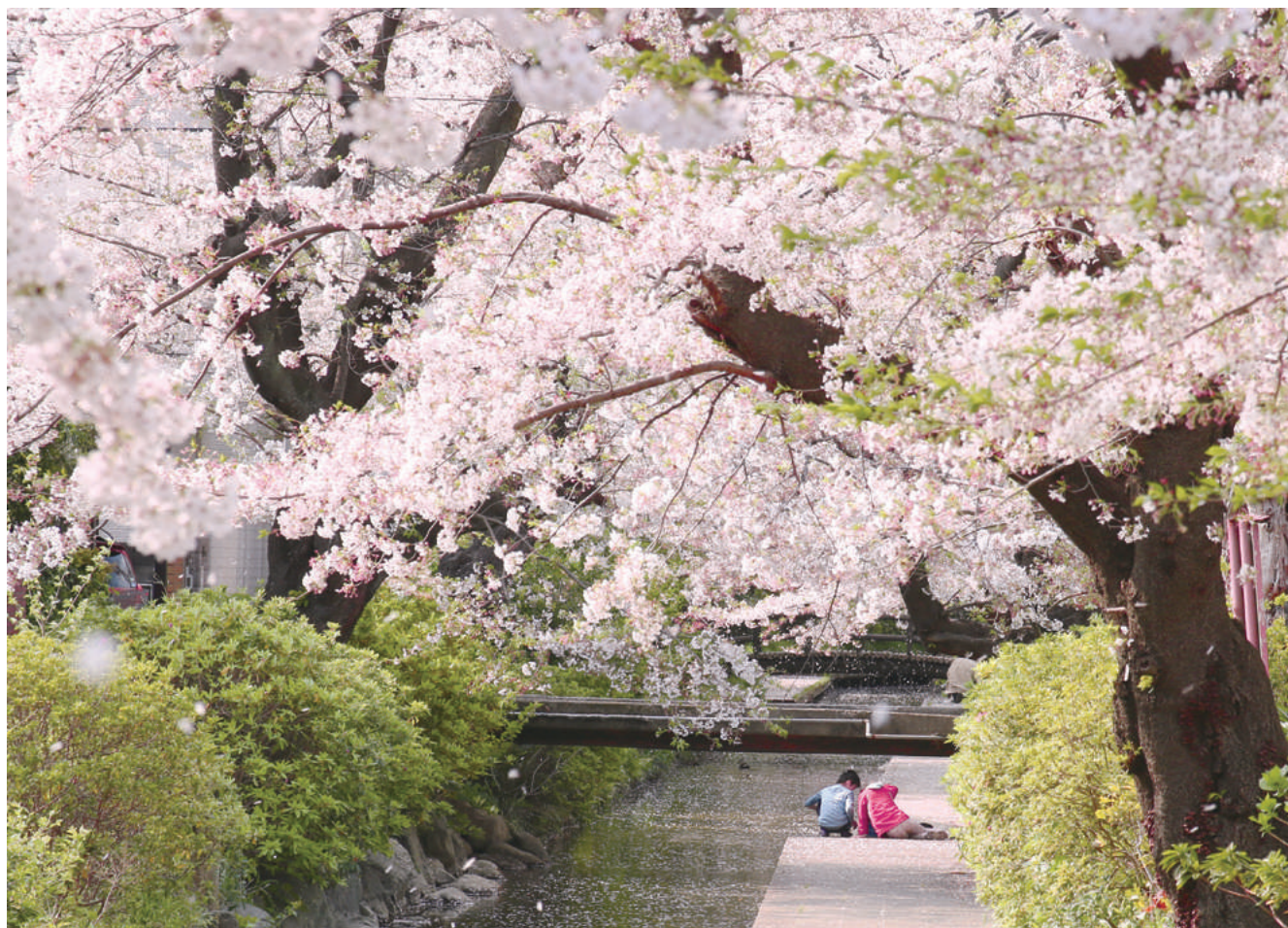


かいぎしよ

4
Apr.

2026/No.776



トップの部屋 株式会社匠技術研究所 代表取締役 谷山 亮治 氏

中小企業振興部からのご案内 ☆ 誌面を一部リニューアルしました ☆

音楽情報

MUZAスペシャル・ナイトコンサート パイプオルガン・スペシャル
～オルガンフルコース 4月21日(火)

シネマ情報

シネマ歌舞伎 曾根崎心中 4月10日(金) 公開



ホームページ



Instagram

2026
4

event

26p
音楽情報

MUZA
KAWASAKI
SYMPHONY HALL
ミュージアムシンフォニーホール

MUZAスペシャル・ナイトコンサート パイプオルガン・スペシャル〜オルガンフルコース

4月21日(火)

27p
シネマ情報
CINECITTA'



©松竹株式会社

シネマ歌舞伎 曾根崎心中

4月10日(金)公開

表紙写真

作品名: 仲よし
撮影者: 宮地 隆弘
撮影場所: ニヶ領用水宿河原堀
(一社)川崎市観光協会 提供

CONTENTS

★印があるページは読むことができます。
それ以外のページは本誌でお楽しみ
ください。

★ 2 **トップの部屋**
ITの“匠”として
情報をつなぎ、人を結ぶ
株式会社匠技術研究所 代表取締役 谷山 亮治 氏

6 令和8年度会費 納入・口座振替のお願い

★ 7 **会員ひろば**
原付問屋 (MAXオートリサイクル) [中原区]
冷凍サービス (株) [高津区]
ボディメイクスタジオ Actryse (アクトライズ) [麻生区]

10 第17回新年氷見寒ぶり懇親会

20 **手塚 誠の法律Q & A**
最近の法律相談から
弁護士・当所専門相談員 手塚 誠

★ 22 **儲かる! 商売に役立つ ワンポイント**
「言葉の意味」を共有すると、会社は変わる
中小企業診断士・当所専門相談員 有村 知里

24 2026年度 各種検定試験日程表

30 「川崎・しんゆり芸術祭」特別招待のご案内

16 中小企業振興部からのご案内

小規模事業者経営改善資金／小規模企業共済
中小企業・小規模事業者向け支援施策／弁護士による法律相談会

11 生命共済制度をご活用ください

12 CCIレポート

13 インフォメーション

14 新入会員のご紹介

26 イベント

ナンプレ／カルッツかわさき

★ 28 **情報NOW**

中小企業のためのDX事例／トレンド通信

32 ガンバレ! フロントアレー!

33 GO! GO! 川崎プレイブサンダース

34 川異研通信

15 新会員をご紹介ください

18 オンライン経営相談のご案内

19 ビジネス総合保険制度

23 専門相談員制度をご活用ください!

31 パソコン教室 受講生募集!

35 女性会 会員募集中!

36 WEBセミナー・研修講座

37 大人のそろばん教室

40 会議所行事等予定表・編集後記

□ 会員優待サービス券

■ 審美巡礼

(解説 東容子／MIHO MUSEUM特任学芸員)

★ ■ かわさき発 ぶらり旅

ITの“匠”として 情報をつなぎ、人を結ぶ



株式会社匠技術研究所
代表取締役 谷山 亮治 氏

インターネットが急速に普及した2002年に起業、国産ルーターの草分けとされるヤマハ製のルーターをはじめとする、企業向け通信機器を軸に、ネットワークの構築・運用と高度なセキュリティの専門企業として、医療・法律・研究機関などに高度で安定性、安全性の高い通信環境と、先進技術を取り入れた技術者教育を提供。先々を見据えた事業展開を進める谷山亮治代表は「AIはライフワーク」と語る。今後は通信品質をAI分析して得られる新情報とASEANの成長力の相乗効果で、少数精鋭、高利益率の企業を目指す。

ヤマハルーターとの 出会いが転機

—創業の経緯を教えてください。

谷山 IT企業でネットワークの監視や制御システム開発などに従事し、ヤマハルーターの販売を行う住友商事がヤマハ通信機器事業の実働部門とした、住商マシネックス中部(株)(現・住友商事マシネックス(株))に転職したのが1995年。

ヤマハのルーター初号機「RT100i」が発売された年です。

ルーターは、インターネットと利用者を接続する装置です。ネットワークとは無縁の商社が通信機器を売ろうとしていることに時代の転換を感じました。企業のインターネット接続が当然となり、安全を確保した事業所間接続のビジネスは急速に成長しました。ただ、組織の規模が大きくなるにつれて「技術者でいたい」という思いが募り、2002年に独立、創業しました。

—サラリーマン時代の思い出に残る仕事は何ですか。

谷山 全国6,000店のコンビニエンスストアを、ヤマハのルーターを使ってネットワークで結ぶ仕事を手がけました。おそらく世界初の、コンビ二用ルーター全自動設定システムを開発し、3カ月で設置完了しました。いわゆる全店イントラネットです。

—ヤマハのルーターの魅力はなんですか。

谷山 ヤマハは楽器やオートバイのイメージが強いと思いますが、ヤマハのルーターや通信機器には、電子楽器・音響機器で培った技術の蓄積が詰め込まれており、安定性が高く、技術体系が整理されていてエンジニアの支持率が高い。また、楽器メーカーとしてプレイヤーとともに製品を育ててきた文化が、ユーザーに寄り添いながらネットワークと一緒に作り上げていくサポート姿勢にも表れています。こうした特徴から、規模を問わず導入しやすい機器だと思います。私が独立した時も様々なルーターを検討した上で、低価格で多機能、安定性などを評価してヤマハルーターを導入しました。



1995年3月発売の初号機
「RT100i」



2022年9月発売「RTX1300」

高度なセキュリティを 技術で支える

—社名に「匠」とあります。

谷山 技術革新が速いIT業界では、既存のものを当てはめてシステムを構築する手法が一般的です。そうではなく、お客さまと一緒に仕組みを作っていくスタイルで仕事をしたいと思い、社名を「匠技術研究所」としました。

社名から、工務店と間違われることもあります。ITは目に見えませんが、技術者として「ICTの匠」にこだわっています。

The logo for the company, written in large, bold, black Japanese calligraphy characters: 匠技術研究所.

学生時代の恩師・森山淡草先生揮毫

—現在の事業内容を教えてください。

谷山 ネットワークの構築と運用代行、技術教育の事業です。高いセキュリティレベルが求められる企業の通信環境の構築、運用を担っています。技術教育については、ネットワークとクラウドに関する企業研修を実施しており、年間約200人が受講し、これまで3,000人以上の受講実績があります。

—ネットワークに関する事業の特長を教えてください。

谷山 ヤマハルーターを中心にオープンソースソフトウェアを組み合わせたセキュリティソリューションを構築することで、人の手を介さずに全自動で設定できるシステム開発など、運用効率化を重視し、シンプルで費用対効果が高いセキュリティ設計を得意としています。セキュリティ面では予想される攻撃ポイントを高精度で想定し、複数の防御層を構築します。侵入者に門や扉が見えない、安全性の高い仕組みづくりを実践しています。

—具体的な取引先はどのようなところですか。

谷山 高度なセキュリティが必要な機関や企業を中心に、弁護士会、歯科医師会、医療研究機関、自治体の外郭団体。もちろん民間企業のネットワークとクラウドの連携構築も行っています。また、世界的な半導体製造装置会社ASML（本社オランダ）の日本法人の事業所移転もサポートしました。海外にある外資系のITセンターと国内回線をつなぐノウハウがない、段取りを知らない、そういう企業からも声をかけていただいています。

—最近は企業へのサイバー攻撃が増えています。

谷山 昨年もアサヒグループ、アスクルなどが標的になり、被害企業のみならず、他企業や一般ユーザーにも大きな影響を及ぼしました。私はサイバーセキュリティ分野における国家資格唯一の「士業」である「情報処理安全確保支援士(019301)」「(RISS)」を取得しています。まだあまり知られていませんが、今後はこうした専門家が果たす役割が大きくなっていくと思います。

—技術教育の内容はどのようなものですか。

谷山 ネットワークとクラウドの2つのカテゴリがあります。どちらもオンラインで初歩から学べるカリキュラムを組み、最終的には簡単なルーターネットワークとクラウドサーバーをつくり、基礎を体験するそれぞれ2日間のコースです。



企業ネットワーク構築の解説書も出版

AI を駆使した
新たな事業の展開へ

—加速度的に進化するIT技術への対応策は？

谷山 この分野で事業を展開するには、常に5~10年先を見据えておく必要があり、日々のウォッチングは不可欠です。独立前の1990年から1年間、カナダで人工知能(AI)

の研究に携わり、欧米各地でリサーチを重ね、大きな可能性を感じました。当時のコンピューターの性能は現在のスマートフォン以下でしたが、当時からAIが私のライフワークになると考えていました。

—今後の事業展開について教えてください。

谷山 今年の1月1日に東京にて、個人事業「東京AI」を設立し、近々(公財)大田区産業振興協会 Pio PARK(羽田)に入居します。ASEAN地域をターゲットにしたサービス、たとえばASEAN企業の日本のクラウド活用を支援するビジネスなどを始める予定です。川崎市にはいろいろとお世話になっていますが、海外向けの企業ブランディングを考慮して東京で設立し、社名も「東京AI」としました。

(東京AIホームページ: <https://www.tokyoai.cloud>)

—ASEANに関心を持ったのはどうしてですか。

谷山 ASEANは火山噴火、暴風雨、地震、地盤沈下などの自然災害が多発する地域で、各国内でデータを運営するにはリスクが大きい。それなら自然災害に備えるノウハウがあり、政治的に安定している日本にデータを置くことが一番安心ではないかと考えました。

—昨年、商工会議所の川崎異業種研究会でベトナムを訪れた時、成長著しい国を持つ、湧き上がってくるような活気を肌で感じました。その後、マレーシアやシンガポールを訪れ、日本の安定したネットワークに対する需要の高さも実感し、この方向性が正しいと確信しました。



川崎異業種研究会 ベトナム視察会(谷山氏は前列左)

—どのような事業に取り組むのですか。

谷山 これまであまり注目されてこなかった通信品質をAIで分析し、より高品質な日本のクラウドインフラをASEANに提供します。通信品質を分析することで通信の不安定化やサイバー攻撃のリスクを予測でき、対策が打てる。まだ世の中にはない新しい情報を私たちの会社で作る、その分析にAIを使います。

—事業規模の見通しは？

谷山 大企業になる必要はないと考えています。東京AIと匠技術研究所と同規模の事業会社が3、4社あれば年商も積み上がる。10名弱で運営していた時期はありますが、現在は数人の少数精鋭。5年後も10人はいないだろうと思います。

We Think, We Link

—AIにどんな可能性を感じていますか。

谷山 AIとネットワークは相性がいい。というか、ネットワークがなければAIは成り立ちません。ネットワークというIT分野に長く携わってきたことが生かされる時代になったと感じています。

現実問題として、宗教や習慣が異なる人が一緒に暮らすことは難しくても、ネットでは容易につながることができる。AIを使えば、誰もが自分の住みたい場所で、やりたい仕事を、やりたい人と一緒にできる。AIは知識の接着剤、人と人をつなぐ接着剤みたいなものだと思います。

私どもの新しい企業理念「We Think, We Link」にも通じます。

—接着剤ですか！

谷山 AIを駆使すれば、新たな技術をゼロから作る必要はなく、いわゆるオープンソースソフトウェアの中から最適な技術を選び、最適な使い方をすれば、とてもよいモノが作れます。一定の範囲内で自由に利用・変更・再配布ができるため、透明性が高く、コストが削減できる。

また、多くの開発者が参加するので機能追加や改善が継続的に進められる。私はサーバーやスマホにも使われているLinuxをよく使いますが、Linux使用者には共有、協力、

透明性を重視する「文化」があるように思います。

—社長の趣味を教えてください。

谷山 音楽鑑賞、スポーツ観戦、いろいろありますが、学生時代はオフロードバイクに乗っていました。ドライブも好きで、愛車はずっとスバルです。

でも、一番好きなのは写真撮影。高校時代は写真部で、焼き付けまでやっていました。本気で写真家になりたいと思ったこともあります。今は一眼レフでいろいろ撮影しています。自宅から見える風景とか、会社のホームページの写真なども私が撮影したものを使っています。



自宅兼事務所で咲いた桔梗（谷山氏撮影）

株式会社匠技術研究所
麻生区多摩美1-12-11
電話 044-959-5612

■ profile

谷山 亮治氏 (たにやま りょうじ)

- 1959年 長崎県生まれ
- 1987年 熊本大学理学部物理学科卒業
日本ダイレックス(株)入社
- 1995年 住商マシネックス中部(株)(現・住友商事マシネックス(株)入社
- 2002年 (株)匠技術研究所設立 代表取締役就任



原付問屋 (MAXオートリサイクル) [交通運輸業分科会]

原付の寿命を最大化する、安心のサポート体制

中原区

原付問屋は、原付バイクの販売・整備の専門店です。特に企業様向けの業務用原付の販売・メンテナンス体制を強みとし、日々の稼働を止めない安定運用をサポートしています。

最大の特長は、

永年点検無料のアフターサポート体制。

原付は一般的に走行距離5万kmがひとつの目安といわれますが、私たちは「その5万kmをきちんと全うしてもらう」ことを使命としています。

高品質オイルの使用と定期点検を徹底し、8万km・9万kmと走行する車両も多数。トラブルを未然に防ぎ、車両寿命の最大化とコスト削減を実現します。

現在、約2,700件の顧客を抱え、そのほとんどがリピーター利用。長年にわたり信頼関係を築いてきた実績が、私たちの品質の証です。

また、MAXオートリサイクルとして、中古原付の買取・無料引取、廃車手続きまで一括対応。

原付を「長く・安全に・経済的に」使うための確かなパートナーとして、企業様の業務を足元から支えます。



照会先

原付問屋 (MAX オートリサイクル)
代表 眞喜志明
〒211-0053 中原区上小田中 1-39-16-106
営業時間 10:00 ~ 18:00 ※日曜日のみ 17:00 閉店
定休日 月曜日

【原付問屋 (販売・整備)】
TEL 044-863-4088
※予約制にご協力お願い致します

【MAX オートリサイクル (買取・引取)】
TEL 0120-339-819



▲原付問屋



▲MAXオートリサイクル



ホテル・施設内への設置事例



- 電子錢搭載
- 商品自動識別
- 決済は開めるだけ
- 24h無人販売管理
- 顧客セグメント別クーポン配信
- 冷蔵冷凍常温

無人冷凍自販機「スマリテ」



解凍後も“できたて”の味わい



超高速凍結による高再現性



ヴィーガン・ハラール等にも対応



名店とのコラボ企画実績

冷凍サービス(株) [サービス業部会]

人手不足対応・食品ロス対策・経費削減に貢献 無人冷凍自販機「スマリテ」



建設現場や工場、ホテルなど多様な現場では、人手不足への対応や食品ロス対策、経費削減が求められる中、安定した食の提供体制と、従業員一人ひとりの嗜好や健康状態に配慮した食事環境が求められています。

冷凍サービスでは、無人自動販売機「スマリテ」をもって、多様な食ニーズと高品質を両立する無人食事サービスを提供します。世界最速クラスの超高速凍結技術により、解凍後も味や食感の再現性が高く、「できたての美味しさ」を提供できる点が特徴です。

これまで、伊勢丹での販売や明治43年創業の浅草来々軒をはじめ、創業60年の仕出し屋「い和多」・中華料理店「楽楽屋」など、様々な飲食店とのコラボ企画を実現しています。さらに、ヴィーガンやハラール対応、医師監修メニューなど、利用者の健康志向や宗教的配慮にも応えるメニュー展開を行っています。

本自販機は、キャッシュレス(スマートフォン決済等)に

対応しており、従業員の利便性向上と導入企業の現金管理負担ゼロを実現します。レンタル導入に対応し、初期コストを抑えた設置も可能なので、福利厚生強化のご検討の企業様は、ぜひ一度ご相談ください。

照会先

冷凍サービス株式会社
代表取締役会長 石川 演慶



▲HP

〈本社〉
〒213-0001 高津区溝口 2-11-8 リバーストーン第3ビル6階
TEL 044-299-6388
FAX 044-850-1935

〈凍結ステーション 人形町本店〉
〒103-0013 東京都中央区日本橋人形町 2-10-5 TMA人形町ビル1階
TEL/FAX 03-6661-7537
E-mail info@reitoservice.jp
営業時間 9:00~18:00
定休日 土曜日・日曜日・祝日

このコーナーは会員の皆様にご利用いただくページです。



ボディメイクスタジオ Actryse (アクトライズ) [サービス業部会]

糖化年齢から科学的に解析。 心身を整える次世代型ジム

麻生区

ボディメイクスタジオ Actryse(アクトライズ)は、筋トレ(ウェイトトレーニング)、ピラティス、整体、食事指導を一体化し、身体と心を総合的に整える完全マンツーマンのボディコンディショニングスタジオです。スタジオでは、運動初心者から競技者まで幅広く対応し、地域の健康寿命延伸やアスリートのパフォーマンス向上までを一貫してサポート。

代表トレーナーは、これらすべての分野において有資格者であり、現在も第一線で活動するフィジーク現役競技者。理論だけでなく自身の身体で検証し続けてきた知見を基に、ダイエット、ボディメイク、姿勢改善、慢性的な不調の改善など、圧倒的な実績を積み重ねてきました。

また、糖化年齢(AGE)測定で体内の老化改善し、自律神経へのアプローチを通じて、ストレスや疲労が及ぼすメンタル面にも配慮し、身体を整えることで思考や感情の安定、集中力向上を促します。

企業向けには、トレーナーが御社に出向く出張型健康経営サポートサービスを提供し、従業員のコンディション改善、メンタル不調予防、生産性向上を健康面から支援しています。ぜひ、お気軽にご相談ください。



照会先

株式会社インプレッション
代表トレーナー 松岡 正之
〒215-0017 麻生区王禅寺西 4-14-29 上条ビル 303
TEL 044-819-7780
営業時間 10:20 ~ 22:00(不定休)
定休日 不定休
URL <https://actryse.com>



▲HP



▲Instagram

掲載ご希望の方は企画広報部 TEL 044-211-4112 まで、ご連絡ください。



「言葉の意味」を共有すると、 会社は変わる

中小企業診断士・当所専門相談員 有村 知里

●同じ言葉でも、見ている景色が違う

「丁寧な対応を」「効率を上げよう」「お客様第一」。こうした言葉は、多くの会社で日常的に使われています。しかし、その意味が社員一人ひとりの中で同じかというと、必ずしもそうとは限りません。

経営者が「丁寧に」と言うとき、そこには「質を守りながらも、時間や件数も意識してほしい」という思いが多いものです。売上や会社全体のバランスを考えての言葉です。ところが、現場では「ミスがないように時間をかけること」と受け止められることもあります。

この小さなズレの積み重ねは、判断の迷いやすれ違いを生じさせます。経営者は「なぜスピードが上がらないのか」と感じ、現場は「言われた通りにやっているのに評価されない」という不満や不信感につながります。

会社の中で使われる言葉の意味が共有できているか。それは、思っている以上に経営の土台に関わる問題です。

●意味を共有すると、判断が速くなる

言葉の意味が社内で共有されている会社や店舗では、日々の判断が速くなります。迷ったときに立ち返る基準が明確だからです。

ある居酒屋では、お客様目線での丁寧さについて、「座敷での対応は全てしゃがんで行く」「カウンターでの対応は中腰で行う」というように、具体的に5項目程度で示しました。

この共通理解によって、経営者が一つ一つ指示しなくてもスタッフが自律的に動けるようになりました。お客様からのクレーム減少や店の雰囲気向上につながり、繁盛店になっています。

ある言葉を同じ意味で理解できていれば、意思決定が速くなり、無理に指示や号令をかけずとも、前に進んでいきます。制度を変えなくても言葉の共通理解だけで、会社や店舗の動き方は確実に変わっていきます。

●今日からできる第一歩

では、言葉の意味を共有するために何ができるでしょうか。まずは、日常的に使っている言葉を一つ取り上げ、「それはどういう意味か」と問い直してみてください。会議の場で、「“丁寧”とは具体的に何を指すのか」と話し合うだけでも構いません。

重要なのは、経営者が一方的に定義を押しつけるのではなく、現場との対話を通じてすり合わせることです。その過程そのものが、会社の判断基準を育てます。

新年度の経営計画が始まった会社も多いと思いますが、確認したいのは数字だけではありません。日々交わされる言葉の意味を正しく共有することが、会社の力を静かに底上げする一歩になります。

あなたの企業をサポートします!

経営相談のご案内 [経営相談のご案内]

当所経営指導員や専門相談員(弁護士・税理士・中小企業診断士他)が、経営に関する悩み・ご相談にお応えします。お近くの本部・支所までお気軽にご相談ください!

このコーナーは、「儲かる! 商売に役立つ ワンポイント」と題し、商売に役立つヒント、便利な情報・制度などをご紹介します。日々のご商売に、ぜひお役立てください。

中小企業のための DX事例

大川 真史

下請け脱却を実現した刺しゅう加工業のWeb直販DX

今回は、Webでの直販へと転換した刺しゅう加工業の事例です。東京都足立区にある株式会社マツブンは、1939年創業の老舗として、長らくアパレル向けの受託加工で品質を磨いてきました。ところが2000年前後、顧客企業が生産拠点を海外へ移す流れなどを背景に受注が細り、売り上げや取引先が大きく減少しました。全盛期に約1億8000万円あった売り上げは、00年には約4800万円まで落ち込み、取引先も15社から3社へ縮小しました。そこで三代目の松本照人氏は「脱下請け」を掲げ、新規市場を自社で開拓する方針へかじを切ります。

01年に自社サイトを立ち上げ、当初は受託加工の新規受注獲得に向けた情報発信を試みたものの、反響は限定的でした。転機となったのは、サイトを見た一般企業から「ロゴ入りの刺しゅう品はつくれるか」との問い合わせが寄せられたことです。そこで02年、ターゲットを一般企業へ切り替え、ユニフォームやノベルティ用途のロゴ刺しゅうに絞って商品を再構成しました。ここで注目すべきは、販売チャンネルをWebへ移行しただけでなく、収益構造そのものを加工賃で受ける下請け型か

ら、自社で商品化し直接受注するモデルへと転換した点です。サイトでは刺しゅう技術の説明にとどまらず、発注担当者が判断しやすいよう「用途別を選ぶ」「見積もりしやすい」情報設計を徹底しました。

集客施策は、検索語に連動して広告を表示する「リスティング広告」と、検索結果で自社ページが上位に表示されるよう自社サイトを継続的に改善し、自然流入を拡大する「SEO」を中核に据えました。さらに近年は、スマホ対応や動画活用まで進め、検索経由の問い合わせ増加と受注拡大につなげました。

その結果、19年度には売上高約2億8200万円のうちインターネット売り上げが約92%を占め、年間取引会社数は約1200社、販売数は約28万枚に達しています。さらに22年度は年商3億4000万円規模で黒字を継続しています。下請けで培った品質を基盤に、顧客像を明確化し、Web上で見つけてもらえる仕組みを磨き続けたことが、販売チャンネルとビジネスモデルの転換を実現したDXといえます。

(この事例は筆者取材時のものであり、現在では異なる場合があります)

広告募集中

当たり前前の営業時間を見直してみる

広島市から東に車で1時間ほど、福山市との間に竹原市というまちがあります。以前NHK連続テレビ小説『マッサン』の主人公のモデルとなったニッカウヰスキーの創設者・竹鶴政孝の生家だった酒蔵などが、重要伝統的建造物群保存地区として美しいまち並みを残しています。

この竹原市に「御幸(みゆき)」という老舗のお好み焼き屋さんがあります。1972年の創業から50年以上にわたって地元のお客さんに支えられてきました。広島のお好み焼きといえば、クレープのように薄く敷いた生地の上に大量のキャベツや中華麺、豚肉や海鮮などを乗せてつくるのが一般的です。御幸では、創業者が大阪で修業したこともあって、キャベツなどを混ぜ込んだ生地をホットケーキのように厚く焼く、関西スタイルのお好み焼きも提供しています。

御幸では先のコロナ禍を機に、ほかの店と同様、家で食べられるメニューを強化しました。通常通り鉄板で焼き上げたお好み焼きを冷ました後、適度に水分を吸収する専用容器に入れ、真空パックにしたものを急速冷凍します。冷凍の商品ラインアップを持ったことにより、クール便での通販のほか、あらかじめ商品を送って催事や出張販売に遠くまで行くことが可能になりました。ここまではコロナの影響を受けたほかの多くの飲食店にも共通する話です。

御幸が面白いのは、コロナによる落ち込み期間が明け、多くの飲食店が通常営業に戻す中、「コロナによって自宅での飲食が当たり前になったお客さんの消費行動は元には戻らない」という判断に基づいて、

店舗の営業時間を大幅に短縮したところでした。具体的には、夜営業をやめ、ランチ営業を16時までとし、19時まで通販やテイクアウトで販売するためのお好み焼きをひたすら焼くという営業スタイルに変えました。16時以降は、テイクアウトの注文には対応しますが、接客を伴う食事提供の営業はしません。

商品は提供するけれど、サービスとして人手にかかる時間と空間の提供を減らし、その分を店舗であれ通販であれ「わざわざ買いにきてくれる客」のためのもづくりで充てるというビジネスモデルの転換を試みました。同時に、ウェブサイトやSNSなどを通じ、商品の魅力やくつろぎの雰囲気などを伝える情報発信を充実させることにも取り組みました。家庭的で老舗のお店が持つ懐かしい世界観を表すキャラクターを中心に、デザインテイストやコミュニケーションに一貫性を持たせ、きちんとブランディングしました。

情報発信の強化と並行して、広島県のアンテナショップを通じて東京や大阪など、遠方の都市部へ積極的に営業や出張販売に出かけ、地道に遠隔地のファンを増やしていきました。

客の理解や定着まで少し時間はかかったものの、夜の営業をやめたことで逆に昼の営業時間は混んできました。土日には駐車場に県外ナンバーの車が多く押し寄せ、行列ができる店になっています。人手不足の中で限られたリソースを効率的に使い、次世代につながる事業への転換も見据えて取った作戦が「当たり前前の営業時間を見直す」だったのです。

広がる桜色の絨毯 富士山麓の春

芝桜祭り、朝霧高原、フルーツパフェ 他

山梨県 南都留郡
静岡県 富士宮市



①



②



③



④

桜色の海に浮かぶ、一艘のカヤック。残雪をいただく富士山を背景に、絨毯のように広がる芝桜の花畑。風に揺れる無数の花々から、優しい香りが漂います。日本を代表する花祭りの一つ、富士芝桜祭り。高原の澄んだ空気のおかげ、今年も多くの観光客が訪れています。

今回のぶらり旅は、富士山西麓の高原地帯へ。山梨県の富士本栖湖リゾートで開催される「富士芝桜まつり」と、静岡県富士宮市の朝霧高原ミルクランド等を訪れました。

富士本栖湖リゾートで開かれる富士芝桜まつりは、関東でも屈指の花のイベントです。広い会場には、ピンクや白、紫など色とりどりの芝桜が咲き広がり、その数は50万株以上。富士山を正面に望むロケーションとあいまって、壮大な花の景色を楽しめます。

芝桜は地面を覆うように広がる小さな花で、満開の時期には、丘一面が鮮やかな色彩に包まれます。展望デッキから眺める景色も格別で、富士山と青空、そして花の絨毯が織りなすコントラストは、この祭りならではの見どころです。会場内にはカフェや土産店も並び、

ゆったりと春の高原を楽しめます。

花を楽しんだ後は、富士山の西側に広がる朝霧高原へ。富士山の湧水に恵まれ、酪農が盛んな地域として知られています。朝霧高原ミルクランドは、富士山を正面に望む開放的な牧場施設です。

広々とした草原では牛や羊がのんびりと過ごし、訪れた人は牧場ならではの穏やかな時間を過ごせます。乳搾りやバター作りの体験も行われており、ご家族連れにも人気です。

併設のカフェでは、季節の果物と高原のミルクを贅沢に用いた、フルーツパフェが味わえます。冬から春にはいちご、夏は白桃、秋のマスカット。目に美しく、味わいは至高の甘み。フルーツ王国山梨の名に相応しい、豪華なスイーツです。

富士宮市に来たら外せないのが、コシの強い麺と肉かすの旨味が特徴の富士宮焼きそば。B級グルメグランプリ殿堂入りの逸品です。



⑤



- アクセス【電 車】川崎駅→JR南武線→立川駅→JR中央線→大月駅→富士急行線→富士山駅
【自動車】川崎→東名高速道路→御殿場IC→国道138号線→東富士五湖道路→富士吉田IC
- キャプション ①：富士本栖湖リゾートの富士芝桜祭り(4/11～5/24)。②：乳牛と会える朝霧高原ミルクランド。③：富士五湖で一番透明度の高い本栖湖。カヤックやSUPが楽しめます。④：B級グルメの王、富士宮焼きそば。お好み焼きもおすすめ。豪華フルーツパフェで締めましょう! ⑤：富士本栖湖リゾートのピーターラビットカフェも可愛くておすすめです。(やまなし観光推進機構：☎055-231-2722、富士宮市観光協会：☎0544-27-5240)